



ASp

la revue du GERAS

27-30 | 2000

**Réflexions sur le cognitif, Approche du discours
scientifique, Ouvertures sociologiques, Études de
genre, études de discours**

Quelques approches sociologiques de réseaux sociaux

Lusin Bagla-Gökalp



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/asp/2118>

DOI : 10.4000/asp.2118

ISBN : 978-2-8218-0382-4

ISSN : 2108-6354

Éditeur

Groupe d'étude et de recherche en anglais de spécialité

Édition imprimée

Date de publication : 31 décembre 2000

Pagination : 201-229

ISSN : 1246-8185

Référence électronique

Lusin Bagla-Gökalp, « Quelques approches sociologiques de réseaux sociaux », *ASp* [En ligne], 27-30 | 2000, mis en ligne le 28 janvier 2011, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/asp/2118> ; DOI : 10.4000/asp.2118

Ce document a été généré automatiquement le 19 avril 2019.

Tous droits réservés

Quelques approches sociologiques de réseaux sociaux

Lusin Bagla-Gökalp

- 1 Les réseaux¹ sont de tous les discours et occupent tous les terrains : universitaires et chercheurs appartenant à différentes disciplines, journalistes, personnalités politiques, consultants et responsables d'entreprise ne cessent de les invoquer. L'étymologie du mot qui permet une utilisation métaphorique, se prête à une représentation imagée de l'organisation sociale, d'où sa valeur heuristique. Plus généralement, le réseau permet d'évoquer l'idée de connexion, de flux, d'échange, d'interaction, de liens et d'alliances (Bassand & Galland 1993 ; Coenen-Huther 1993 ; La Porte 1995 ; May 1993). Il se prête ainsi à de nombreuses utilisations, allant des réseaux de neurones aux réseaux de relations d'un individu ou d'une entreprise, en passant par le maillage du territoire par des réseaux technologiques (systèmes de transports et de communication tel que le réseau ferroviaire, ou encore la toile tissée grâce au système informatique, avec ses ordinateurs travaillant en réseau). Les liaisons des points et des nœuds pour la circulation de l'énergie, de l'information, des biens matériels et d'acteurs humains sont pensés, conçus et analysés en termes de réseaux. Au niveau matériel, ces derniers autoriseraient une économie de moyens ; au niveau de la conception, ils faciliteraient l'établissement d'un projet ; enfin, grâce à la visualisation qu'ils permettent, ils conduiraient à une plus grande facilité de lecture (Sfez 1999)².
- 2 Pour les sociologues, le plus important reste cependant la possibilité d'imaginer, grâce à ce concept-image, aux niveaux micro, mezzo, macro et global, une (ébauche de) structure jamais achevée, donc *évolutive*, un élément nouveau pouvant s'y intégrer en un point quelconque. Le réseau est donc *extensible à l'envi*, tout en permettant à chacun de ses points de communiquer. Les différentes positions offertes par le réseau sont plus ou moins avantageuses, mais les relations entre ces positions sont dynamiques (Mela 1995). Vu de la sorte, le réseau devient un modèle d'organisation et d'action.
- 3 Les réseaux comme mode d'organisation étant accompagnés de réseaux comme objets ou systèmes techniques de communication et d'information, leurs relations sont également observées de près. Les caractéristiques des macro-systèmes technologiques dominants et

celles des rapports sociaux (Gökalp 1983, 1986, 1988a, 1988b) ou, plus récemment, le parallélisme entre l'évolution sociale et l'évolution des technologies d'information (TI), font l'objet d'études originales. Castells (1998) par exemple, qui identifie notre société, qualifiée d'« *informationnelle* », à une société en réseau, attribue un rôle crucial aux TI. Moins performants que les organisations centralisées, dans la mesure où ils avaient du mal à coordonner l'action et les ressources autour d'un objectif précis, les réseaux deviendraient compétitifs grâce aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) qui conduiraient à une structure sociale ouverte, très dynamique et capable d'innover sans menacer son équilibre (Castells 1998, 2000)³. L'entreprise, l'économie, les marchés financiers deviendraient des réseaux, notamment des réseaux d'information. Les réseaux communiqueraient facilement, à condition d'avoir des programmes compatibles (Castells 2000).

- 4 Aussi bien en ce qui concerne les relations intra et interorganisationnelles que pour les relations internationales, les visions en termes d'entités isolées aux frontières définies et celles en termes d'oppositions bi-polaires (telles que direction/base, centre/périphérie) sont de plus en plus délaissées au profit de leur perception comme des réseaux, pour pouvoir intégrer l'idée de dynamisme, d'interdépendance et de communication. C'est surtout pour cette même raison que le réseau inspire, actuellement, les nouvelles normes de management que les experts prêchent avec assurance aux responsables d'entreprise en quête de flexibilité, d'adaptabilité et de réactivité.
- 5 À cet usage normatif du réseau il faudrait ajouter son utilisation « instrumentale ». Le réseau fournit, en effet, la grille de lecture permettant d'appréhender les nouvelles formes de fonctionnement des organisations. Les experts de l'entreprise (dont on souligne la décentralisation et l'aplanissement de la hiérarchie, ainsi que l'intensification de la communication interne et des relations avec les autres organisations : Colombo, 1998), les théoriciens de l'évolution des caractéristiques des espaces et territoires nationaux (dont la centralité ou la non-centralité ou la nature des relations ne suivraient plus les critères habituels) ou les observateurs du contexte global (dont l'attention est attirée par l'émergence de nouveaux points de centralité, affranchis des contraintes de la distance et de la temporalité : Mela 1995 ; Veltz 1996)⁴, trouvent désormais, dans le réseau, l'outil d'analyse idéal pour décrire leur objet. Enfin, en passant du niveau organisationnel au niveau des individus, il faudrait noter que les études portant sur les réseaux défendent l'image d'un acteur dont les objectifs, voire l'identité, sont négociés dans un réseau d'interdépendances, abandonnant ainsi l'idée d'un objectif fixé à l'avance.
- 6 Faute de pouvoir prétendre à une liste exhaustive des approches ou des références des sociologues aux réseaux, ma démarche sera plutôt sélective. Je me contenterai de présenter l'essentiel des outils d'analyse et des concepts inspirés par l'image du réseau dans trois domaines de la sociologie, qui traitent des thèmes aux frontières de plusieurs disciplines. Il s'agit de la sociologie économique (notamment en ce qui concerne l'étude du marché du travail), de la sociologie des organisations et de l'entreprise (dont font partie les relations interorganisationnelles et les relations de travail au sein de l'entreprise), et de la sociologie de l'innovation (notamment dans le domaine des théories scientifiques comme dans celui des artefacts technologiques), sans oublier l'analyse structurale qui se veut « la sociologie des réseaux », et qui tout en partageant les problématiques des autres approches, s'en distingue toutefois au niveau de la méthodologie.

1. Quelques précédents

- 7 La multiplication des analyses en termes de réseaux, ainsi que la prolifération des travaux directement dédiés à l'étude des différents types de réseaux, notamment depuis une quinzaine d'années, laissent penser que les réseaux constituent le nouveau paradigme⁵ des représentations du social. Les réseaux sont largement utilisés comme outil théorique et comme instrument pratique de l'analyse de l'organisation sociale et des relations humaines. Il ne s'agit guère, cependant, d'un phénomène inédit. Les stratégies des groupes sociaux tentant d'assurer leur existence dans le moyen ou le long terme (avec tout ce que cela implique en termes d'alliances et de contrôle) avaient contribué à une prise de conscience de l'importance des liens de tout type, créateurs d'un sentiment d'appartenance et d'obligations. En effet, à différentes occasions, anthropologues, historiens, historiens économistes et sociologues avaient rencontré des réseaux (Bagla-Gökalp 1993).
- 8 Les réseaux, qui apparaissaient pourtant de manière implicite dans quelques travaux relevant des sciences sociales et humaines, ne suscitaient pas un intérêt direct, dans la mesure où ils n'étaient pas inscrits dans leurs problématiques respectives. Il a fallu attendre un enrichissement des approches du social pour que le statut épistémologique du concept soit modifié et pour qu'il soit appelé à contribuer à la cognition des processus complexes. Les réseaux ne pouvaient être rendus visibles qu'en devenant à la fois objet et outils d'observations/d'analyse.
- 9 Plutôt que le réseau, c'est donc le regard porté sur ce phénomène qui est nouveau. Ceux qui s'y intéressent ont pu s'inspirer, directement ou indirectement, de nombreux écrits laissant prévoir l'importance des réseaux dans la vie sociale. Dans son étude sociologique consacrée au suicide, et grâce à la comparaison des données chiffrées, Durkheim (1897) avait pris la mesure des facteurs d'intégration, de solidarité et de cohésion, familiaux ou autres, qui semblaient jouer un rôle protecteur. Elias, dont la sociologie fut découverte assez tardivement en France, affirmait depuis les années trente que l'individu est inséré dans des réseaux extensibles et en mouvement perpétuel pour tisser et défaire inlassablement des relations. En effet, s'intéressant aux relations et aux fonctions ainsi qu'aux interdépendances, Elias avait tenu à souligner le fait que l'individu est issu d'un réseau de relations humaines existant bien avant lui et s'inscrit dans un réseau de relations humaines où il joue un rôle actif (Elias 1991a : 70-71). Pour montrer l'importance de la nature et de la structure de ces relations sur l'individu, il n'hésitait pas à recourir à des métaphores, à des analogies et à des comparaisons. Il affirmait par exemple qu'on ne peut guère comprendre une mélodie si l'on considère au départ chacune de ses notes en soi, indépendamment de ses rapports avec les autres. Or, « même sa structure n'est rien d'autre que la structure des relations entre différentes notes » (1991a : 55). Il se référait également au joueur dans le déroulement du jeu « (qui) exerce un pouvoir sur le comportement et la pensée de chacun des joueurs [...] On ne peut les expliquer que dans le contexte du jeu » (Elias 1991b : 112)⁶.
- 10 En histoire économique, une étude de Landes (1993) nous décrivait les premiers banquiers comme des mobilisateurs de réseaux sociaux : faute de mécanismes de régulation formels, ils avaient compté sur leurs réseaux afin de pouvoir établir des rapports de confiance avec leurs partenaires. Enfin et surtout, la littérature anthropologique, notamment dans le cadre de l'étude des rapports de parenté et du don, n'avait jamais cessé de souligner la

nécessité, pour les sociétés humaines, de créer des obligations grâce aux règles de la réciprocité et d'entraide —l'échange des femmes en étant l'un des moyens les plus connus. Pour donner un exemple récent, dans son étude des éleveurs Pokot (nord-ouest du Kenya), Bollig (1998) a dressé le bilan des stratégies consistant à développer des relations étroites et durables entre les lignages. Des institutions basées sur l'échange du bétail, le mariage, l'endettement mutuel entre deux individus, les classes d'âge ou le voisinage y sont organisées, en effet, de manière à augmenter le nombre de partenaires pour chaque individu afin de minimiser ses risques et de réduire sa vulnérabilité.

- 11 L'objectif ultime de toutes ces stratégies « traditionnelles » est de se prémunir contre l'incertitude en s'appuyant sur des liens, qui, par ailleurs, peuvent imposer des règles et des interdits. Des stratégies différentes aboutissent à des réseaux plus ou moins larges. Là encore, la contribution de la littérature anthropologique permet de mieux comprendre l'influence de la nature des stratégies d'alliance sur l'importance des liens et de leur capacité d'extension. Le type d'échange pratiqué (échange direct restreint ou échange indirect généralisé) aura, en effet, une influence sur la taille, le nombre et la composition des groupes de partenaires possibles, comme l'ont révélé les travaux sur les systèmes de parenté. Ces travaux, dont on peut constater l'inspiration linguistique, montrent que telle la grammaire, la structure de la parenté organise aussi bien le placement des individus dans des positions sociales que celui des sections de population dans un système d'échanges (Bearman 1997). En observant les normes sociales comme le tabou de l'inceste conduisant à l'exogamie, et qui marquerait également le passage de la nature à la culture, Lévi-Strauss (1967) avait découvert ainsi les régularités présentées par les différents systèmes d'échanges⁷. Certains apportent davantage de « plus-value » et chacun a ses atouts et ses faiblesses.
- 12 L'échange direct restreint, par exemple, est caractérisé par la réciprocité. Des groupes dyadiques échangent cadeaux et épouses entre eux. Prenons une organisation dualiste très simple tel que le système social à deux moitiés, où tout individu A épouse un individu B (et *vice versa*), et où l'individu épouse la fille de la sœur de son père (sa cousine croisée patrilatérale), conformément au schéma de mariage préférentiel. Dans un tel système, le cycle d'échanges se refermera très vite : si une sœur est donnée à la génération de l'individu, le fils de ce dernier en recevra la fille. Par contre, dans l'échange généralisé, où le mariage préférentiel est celui avec la cousine croisée matrilatérale (la fille du frère de la mère), de nouveaux partenaires peuvent toujours être intégrés dans la mesure où chaque groupe y est donneur vis-à-vis d'un groupe et preneur vis-à-vis d'un autre groupe : la réciprocité est brisée. Le réseau est donc extensible, bien qu'il comporte un risque par rapport au premier modèle : des dons sans contrepartie y sont possibles et peuvent aboutir à des inégalités.

2. Les années soixante-dix : un tournant

- 13 Malgré ces précédents, pour des raisons aussi bien internes à la discipline que suite à des facteurs exogènes, les différentes approches sociologiques aux réseaux ne se sont développées que vers la seconde moitié des années soixante-dix. En ce qui concerne les raisons endogènes, on pourrait mentionner, tout d'abord, les nouvelles orientations méthodologiques qui ont nourri le champ de la sociologie. L'un des problèmes majeurs auxquels est confrontée l'analyse sociologique est la difficulté de tenir compte de l'influence des structures et du système global sur les choix individuels en évitant le piège

du déterminisme. Or, dans les années soixante-dix, souhaitant réinviter « l'acteur » au centre de leurs études, les sociologues se sont naturellement intéressées à ses stratégies. Individus, groupes, organisations ou institutions furent érigés en stratèges, les structures sociales existantes étant perçues alors à la fois comme des contraintes matérielles et comme le point de départ des actions individuelles et collectives⁸. S'inscrivant dans les cadres existants qui définissent les stratégies acceptables, ces actions n'en exercent pas moins des pressions sur les structures sociales qu'elles finissent par transformer (Giddens, 1984, 1991). De là à définir le contexte de l'action comme un ensemble de réseaux à configurations changeantes dans lesquels ces acteurs sociaux sont insérés, il n'y avait qu'un pas que certains ont rapidement franchi.

- 14 En ce qui concerne les facteurs extérieurs à la discipline, on peut citer les nouvelles analyses de la conjoncture globale qui soulignent de plus en plus les liens entre la crise économique et les nouvelles stratégies de survie et/ou d'adaptation des entreprises et des salariés. Ces stratégies, fréquemment évoquées dans la littérature managériale, consistent justement à créer des réseaux. Autrement dit, les entreprises établiraient et consolideraient un ensemble de relations durables dans le but d'en tirer des bénéfices.
- 15 Jusqu'à une période récente, l'analyse de nos sociétés industrialisées mobilisait des concepts et grilles de lecture développées pour cette occasion : la bureaucratie et son formalisme s'appuyant sur des règles claires, précises et objectives permettant des relations neutres et impersonnelles. Dans un tel cadre conceptuel les réseaux ne pouvaient être que des vestiges du passé. Ne prétendait-on pas, au nom de la modernité, « gérer les choses plutôt que les hommes » ? (Bagla-Gokalp 1998). La vision moderne du marché, de l'économie et de l'individu s'avérait incompatible avec la volonté de compter sur des liens tels que la parenté ou d'autres types de relations sociales créatrices d'obligations et par là même, fortement contraignantes pour les transactions. Il a fallu admettre pourtant que tous les accomplissements de l'individu se situent obligatoirement dans le réseau de ses rapports dyadiques et dans la nature de ses relations (Granovetter 1992 : 27, 33), et qu'il en a toujours été ainsi, comme l'affirmait Elias.
- 16 Depuis quelques années, sociologues, économistes et gestionnaires redécouvrent, en effet, des pratiques de type « traditionnel » qu'ils ne peuvent plus ignorer. Mais plutôt que de les dénoncer systématiquement comme porteurs d'effets pervers, tant les relations personnelles ou les liens solides étaient soupçonnés de nourrir le favoritisme, le clientélisme ou le népotisme (Desjeux 1991), ils avouent en découvrir des formes inédites (*cf. infra*) qui ne rentrent pas forcément dans ces schémas. Elles semblent témoigner de l'efficacité des réseaux dans les affaires (Biggart & Hamilton 1992).
- 17 Il n'est pas difficile de constater que la confiance, la connaissance personnelle, les relations privilégiées sont désormais classées parmi les atouts de l'entreprise. Chantre de la rationalité ayant défendu l'idée d'une parfaite prévisibilité, l'entreprise redécouvre l'incertitude, incapable d'être gérée dans le cadre d'un fonctionnement bureaucratique. Elle redéfinit donc ses approches en faisant appel au(x) « réseau(x) ». L'invocation des liens de solidarité et de coopération devient donc courante, laissant entendre que de la gestion des choses il est question de passer à nouveau à celle des hommes et de leurs rapports. Ainsi, dans un contexte où les discours sur l'adaptabilité et la compétitivité prolifèrent, l'on ne cesse d'entendre que seuls sont censés tirer leur épingle du jeu ceux qui savent mobiliser des réseaux et y occuper une position stratégiques, en commençant par la construction de liens informels qu'ils consolideront progressivement. Le schéma

s'applique aussi bien aux relations au sein de l'entreprise qu'à celles avec des acteurs et des institutions extérieures à l'entreprise.

3. Des « liens informels » aux « réseaux comme mode d'organisation »

- 18 Dans le monde de l'entreprise rationnelle, s'intéressant à l'aspect formel, réglementaire et prévisible de l'organisation, éliminer la charge affective et la dimension subjective des relations professionnelles, ainsi réduites à des relations de poste à poste, était de rigueur. L'image de la pyramide s'était progressivement imposée pour exprimer la nature hiérarchique de l'entreprise et l'importance du contrôle, facilité par le confinement de chacun à son poste (conformément à l'exigence de spécialisation) et par la prévention des « phénomènes de groupe ». La découverte de ce que psychosociologues et sociologues ont nommé « liens informels » fut d'une grande importance pour rendre compte du fonctionnement réel des organisations (Wittek 1999). Un monde parallèle y fut mis en évidence, avec ses propres règles et ses processus de pouvoir. Cette organisation « informelle » se composait de groupes informels, d'alliances tactiques ou de cliques, selon le vocabulaire adopté, et dont les racines se trouvaient souvent bien au-delà des frontières de l'entreprise. Des rapports de voisinage, une origine ethnique ou géographique commune par exemple, pouvaient jouer un rôle important. Du même coup, l'entreprise ne pourrait être approchée comme un système fermé : elle était bien ouverte sur son « environnement » dont les conflits et les problèmes pouvaient devenir siens.
- 19 Lorsque l'on veut remonter à l'origine de la (re)découverte des relations humaines dans l'organisation, il est de coutume de citer les travaux menés à la fin des années vingt par un groupe d'universitaires dans les usines Hawthorne (États-Unis), sous la direction de Mayo. Ces travaux ont modifié, en effet, le regard porté sur l'entreprise : animée par un ensemble d'alliances et de rivalités, l'entreprise faisait figure d'iceberg, sa partie la plus importante étant cachée (Roethlisberger & Dickson 1939). D'autres sociologues ont continué à souligner l'importance des réseaux informels dans la vie organisationnelle et économique (Dalton 1959 ; Mintzberg 1979 ; Roy 1954). Aujourd'hui l'idée fait l'unanimité.
- 20 Plus récemment, c'est le rôle des réseaux comme principe d'organisation qui a été mis en évidence, notamment en termes de liens entre différentes entreprises ou entre une entreprise et l'ensemble de ses partenaires. Ce modèle d'interactions est souvent défini comme une forme intermédiaire entre les deux principes d'organisation retenus par Williamson (1975) qui les réduit à deux choix opposés : « faire faire » ou « faire ». Le premier signifie le recours au marché, le second consistant à « internaliser » une nouvelle activité, en complexifiant par là même la structure hiérarchique de l'entreprise. Le choix se fait en tenant compte des coûts respectifs des deux stratégies, d'où la référence aux « coûts de la transaction ». Selon cette formule, là où « faire faire » s'avérerait plus onéreuse, l'entreprise intégrait une opération réalisée à l'extérieur. Désormais, nous rappelle-t-on, une stratégie intermédiaire est possible : le(s) réseau(x) (ou la coopération)⁹ (8). De plus en plus d'entreprises y recourent (Lorenz 1992 ; Morton & Scott 1991 ; Piore & Sabel 1984 ; Powell 1990 ; Powell & Brantley 1992 ; Powell & Smith-Doerr 1994).
- 21 L'étude de l'importance des liens ne se limite donc pas aux comportements des groupes d'individus : elle concerne également les organisations ainsi que leurs relations. L'analyse des réseaux et de leur mode de fonctionnement en tant que « ressources stratégiques »

donne une visibilité à des phénomènes tels que les conglomerats contrôlés par quelques familles ou les autres formes de réseaux de firmes observées en Asie et en Amérique Latine. Ces observations ont stimulé le développement de nouveaux concepts tels que les groupements d'affaires (*business groups*) (Granovetter 1994), les « districts industriels » (de la troisième Italie), les « compagnies virtuelles » (*virtual corporation*, Galbraith 1998) (cf. *infra*). L'ensemble a contribué, par ailleurs, à renforcer la nature interdisciplinaire de la littérature organisationnelle¹⁰.

- 22 Le réseau représente bien la nouvelle image dominante que l'on veut donner de l'entreprise, par opposition à la pyramide, devenue obsolète¹¹. Cette dernière symbolise une structure centralisée dont les différentes composantes communiquent mal aussi bien entre elles qu'avec l'extérieur (Bagla-Gökalp 1998). Dans la nouvelle perspective, la communication est de rigueur ; les séparations et les cloisonnements sont évités afin de favoriser les rencontres et l'échange d'idées. Enfin, « l'environnement » signifie désormais un champ interorganisationnel et interinstitutionnel au sein duquel les organisations sont reliées les unes aux autres grâce à des formes de relations bien particulières (DiMaggio & Powell 1983 : 148). Aussi, les stratégies et les comportements des entreprises sont-elles de plus en plus étudiés en fonction de la position de chacune dans l'ensemble du réseau qui constitue le contexte dynamique dans lequel elles doivent évoluer. Le succès des organisations dépendrait donc du succès des réseaux dans lesquels elles sont insérées, individus et entreprises faisant avancer leur cause grâce à ces réseaux (Ibarra 1992 ; Kerwood 1995).
- 23 En ce qui concerne le fonctionnement interne de l'entreprise, l'organisation et la division du travail rigides sont désormais critiquées comme créatrices de divergences d'intérêts et comme obstacles à la communication. Le réseau comme mode d'organisation renvoie, au contraire, à la volonté d'intégrer des points qui sont reliés entre eux. Une organisation et une division du travail plus souples, avec des frontières perméables, et un meilleur partage de l'information permettraient une coordination plus efficace et une participation accrue, facilitant l'identification des salariés aux objectifs de l'entreprise. Des équipes de projets fonctionnant, par exemple, comme des groupes de travail liés aux clients et aux usagers permettraient de faire face à des questions complexes et interdépendantes grâce à l'intervention de nombreuses spécialités. Dans l'entreprise vue comme un ensemble de faisceaux ou de grappes (*clusters*), plutôt que d'intervenir en tant qu'individu confiné à un poste, on travaillerait donc en réseau pour résoudre les problèmes de l'entreprise, la communication occupant dès lors une place privilégiée.
- 24 Pour ce qui est des relations des organisations avec leur environnement, dans le cadre de leur analyse en termes de *resource dependency*, Pfeffer et Salancik (1978) avaient déjà affirmé que pour accéder aux ressources stratégiques, les entreprises développent des liens durables avec les autres organisations et institutions dont elles dépendent. L'analyse des relations entre organisations en termes de réseaux devenait, dès lors, facilement envisageable, et nombreux sont ceux qui ont suivi cette démarche (cf. *supra*).
- 25 Solides et durables, les réseaux permettent aux entreprises de faire face aux contraintes actuelles. Celles-ci sont décrites en termes d'imprévisibilité des marchés et de la demande des consommateurs ; de raccourcissement du cycle de vie des produits ; de l'impératif d'accélération de l'innovation, de l'entrée du produit sur le marché, de la conquête de nouveaux marchés et de l'accès aux nouvelles technologies ; d'obligation d'acquiescer de nouveaux savoir-faire et des connaissances complémentaires ; de nécessité de partager les risques et les coûts ainsi que les ressources matérielles et humaines destinées à la R&D

qui rapprochent entreprises, universités, laboratoires de recherches et administrations. Des relations continues et répétées sont censées aboutir plus facilement à une compréhension commune des problèmes et à des principes partagés, l'ensemble servant à réduire la complexité cognitive pour faciliter les échanges présents et à venir (Granovetter 1994 : 453 ; Hagedoorn 1995 ; May 1993 ; Oliver 1997 ; Powell 1990). La coopération, le partenariat, les alliances et les arrangements interentreprises qui dominent le paysage contemporain tisseraient des toiles d'interdépendances et des rapports de réciprocité qui contribueraient à construire, à consolider et à maintenir la confiance. Les liens avec les fournisseurs, les clients, les instances de régulation et de contrôle, voire les concurrents (certains parlant, à ce propos, de solidarité dans la concurrence) deviendraient donc une nécessité (Badaracco 1991 ; Baker 1994 ; Perrow 1992 ; Waddock & Poste 1995).

- 26 Des expériences démontrant l'efficacité des réseaux sont poursuivies, en effet, depuis une quinzaine d'années. L'exemple de la Silicon Valley en Californie, avec ses industries à profil technologique sophistiqué (« *high-tech* »), est bien connu. La concentration géographique y permet la circulation rapide des informations, des expériences et des apprentissages. De même, la proximité avec les universités et les laboratoires de recherche accélère la naissance des projets et le transfert des savoir-faire grâce à la coopération (Angel 1991 ; Saxenian 1994). La prolifération de réseaux de petits producteurs italiens jouant sur la « spécialisation flexible » et la confiance mutuelle a également attiré l'attention des observateurs. Dans la mesure où la réussite de chacune d'entre elles dépend de celle de l'ensemble, ces petites unités de production regroupées en fonction de leurs produits, coexistent dans des zones bien spécifiques, socialement bien intégrées, grâce à une combinaison de facteurs politiques, culturels, historiques et familiaux (Piore & Sabel, 1984). Désormais il existe une importante littérature sur ces « districts industriels italiens » (sont cités ainsi l'exemple de l'industrie bolognaise des chaussures, ou celle installée à Capri pour y fabriquer des machines-outils servant au travail du bois, etc. : Powell & Smith-Doerr 1994) ainsi que sur les « groupements d'affaires » (*business groups*) (Granovetter 1994), qui sont une autre forme de fonctionnement en réseau, sans oublier l'entreprise familiale chinoise ou plus généralement, les réseaux d'entreprises en Asie de l'Est (Hamilton *et al.* 1990 ; Whitley 1991, 1992). Les groupements d'affaires sont décrits comme des réseaux de firmes mobilisant des liens formels et informels servant à nourrir la solidarité, ce qui les différencierait des conglomerats habituels. L'entraide s'y fait grâce à une origine (ethnique, géographique ou religieuse) commune, ou à des liens familiaux et de parenté, comme c'est le cas dans les entreprises chinoises ou sud-coréennes, l'ensemble permettant également un meilleur contrôle. Pour évoquer la spécificité des *business groups*, les *keiretsu* japonais, qui sont des « sociétés d'affaires » et les *chaebol* coréens qui sont des groupes appartenant à un certain nombre de familles avec une identité distincte mais dont les ressources peuvent être transférées selon les besoins du groupe (Gerlach, 1992), ainsi que les *grupos economicos* latino-américains sont les exemples le plus souvent cités.
- 27 Sociologues, économistes et gestionnaires affirment que là où les partenaires et la nature des liens sont choisis et définis avec soin, le réseau facilite la réactivité, la flexibilité, la compétitivité et l'accès aux ressources (y compris à l'information, dont l'amélioration en termes de qualité et de quantité conduit à la réduction de l'asymétrie dans les transactions si souvent dénoncée par les économistes). Il contribue à la réduction des

risques liés à l'opportunisme et à l'incertitude grâce au contrôle plus efficace qu'il permet. Il augmente les capacités financières de chacune de ses parties constitutives (Granovetter 1994 : 453 ; Lawson 1999 ; Luo 1997). L'idée fait l'unanimité. À tel point que, lorsque les individus ou les organisations réussissent, on cherche l'explication dans leurs réseaux ; lorsqu'on veut les aider à réussir, on leur propose de se mettre en réseaux, voire de devenir des réseaux.

4. La force des « liens faibles » et des « trous structurels »

- 28 Parmi ceux qui ont contribué au renouvellement de l'intérêt sociologique pour les réseaux, Granovetter fait figure de pionnier (1970, 1973, 1974, 1992). Dès les années soixante-dix, Granovetter avait tenu à souligner que même les comportements individuels qui semblent relever exclusivement de l'« économique » sont influencés par la nature et la structure des réseaux de relations où ces individus se trouvent insérés. Il nous invitait alors à une approche plus sociologique de l'économie. Dans le cadre de cette « nouvelle sociologie économique » qu'il a stimulée, Granovetter fut parmi les premiers à insister sur le fait que les situations et les décisions des individus sont uniquement intelligibles dans le cadre de leurs liens sociaux ou de leurs réseaux de relations interpersonnelles, y compris dyadiques. Pour reprendre ses termes, les actions économiques des individus sont encastrées (*embedded*) dans des systèmes de relations sociales concrètes, analysables en termes de réseaux (Granovetter 1985). L'analyse des réseaux interpersonnels constitue d'ailleurs, aux yeux de Granovetter, le pont le plus évident entre les niveaux micro et macro des analyses sociologiques des phénomènes sociaux.
- 29 Granovetter remet en cause certaines des hypothèses de l'analyse économique telles que la concurrence libre et la perfection des marchés. Selon cette vision économique, le mécanisme des prix et des salaires ainsi que l'accès des individus à l'information (dont celle concernant l'emploi) ne seraient donc régulés que par les libres forces du marché. Granovetter affirme au contraire que les réseaux sociaux interviennent forcément dans le fonctionnement du marché : lorsque certaines transactions se font entre des groupes sociaux habitués à faire des affaires ensemble, cette situation ne peut pas ne pas influencer sur le mécanisme des prix. De même, s'agissant d'une offre d'emploi, Granovetter (1974) rappelle que si l'information se diffusait facilement suivant une multitude de voies, un nombre considérable d'individus y aurait accès et le recours aux réseaux personnels s'avérerait inutile. Or, en pratique, et compte tenu de la nature et de la source d'une information concernant une offre d'emploi, il existe des inégalités en termes d'accès. Lorsque les individus détiennent cette information par quelqu'un qu'ils connaissent, et surtout si ce dernier est une personne ayant de l'influence, ils seront avantagés. Un autre phénomène souligné dans le cadre de l'analyse sociologique du fonctionnement du marché du travail est l'importance des liens dus aux origines géographiques ou ethniques : ils peuvent permettre aux travailleurs immigrés de constituer des réseaux de recrutement qui leur assurent le contrôle de certains secteurs d'activité¹² (Granovetter & Tilly, 1988 ; Light *et al.* 1993 ; Model 1985 ; Tilly & Tilly 1994). De même, le rôle économique des solidarités familiales, tout comme celui des mécanismes complexes d'aide familiale et sociale, est souvent souligné (Bawin-Legros *et al.* 1994 ; Bott 1977 ; Degenne & Lebeaux 1991 ; Vincke & Bolton 1994). Il s'agit d'autant de phénomènes

longtemps négligés et qui, soudain, sont acceptés comme faisant partie intégrante des processus socio-économiques contemporains.

- 30 Pour revenir au fonctionnement du marché de l'emploi, il faudrait rappeler l'une des premières études de Granovetter (1973) qui a démontré le rôle joué par les *liens* (personnels) d'un individu, entre autres en comparant l'efficacité respective des réseaux qui diffèrent dans leur taille, leur nature et leur densité. Dans le cadre de cette étude, Granovetter avait interviewé des habitants d'une banlieue de Boston (Massachusetts, États-Unis) afin de remonter aux contacts qu'ils avaient eus et notamment aux sources de l'information qui leur avait permis de trouver l'emploi qu'ils occupaient au moment de l'enquête. L'hypothèse inspirée par l'intuition voudrait que les individus ayant compté sur l'aide d'un proche s'en sortent mieux sur le marché de l'emploi, du fait des *liens forts*¹³ qui les unissent à ceux qui les ont aidés. Pourtant, cette hypothèse ne s'est pas avérée : ce n'est pas la mobilisation des liens forts qui avait conduit aux meilleures pistes. Sans expérience et sans réseaux sociaux influents, les plus jeunes et les catégories les plus vulnérables, par exemple, avaient compté exclusivement sur des liens forts. Leur position ne s'était pas améliorée davantage que celle des individus ayant fait appel à des moyens formels (agence pour l'emploi, rubrique offres d'emploi dans la presse, etc.).
- 31 Granovetter a expliqué cette situation *a priori* paradoxale par l'existence d'obligations vis-à-vis des proches avec lesquels des liens très forts sont entretenus. Lorsqu'un individu à la recherche d'un emploi sollicite ses proches, ces derniers se mobilisent aussitôt pour l'aider. Appartenant aux mêmes réseaux que lui et comptant sur les mêmes schémas de contact (voir, plus loin, les « *contacts redondants* » évoqués par Burt), ils ne sont pas les mieux placés pour lui présenter les meilleures offres. Ce sont les *liens faibles*, ceux reliant des individus qui évoluent dans des sphères différentes et conduisant, par là même, à des réseaux plus larges et hétérogènes, qui se sont avérés les plus efficaces. Les individus ayant compté sur ces liens faibles avaient accédé à des sources d'information plus variées et moins redondantes. Granovetter a tiré de cette situation sa célèbre formule : « la force des liens faibles ».
- 32 La comparaison des liens faibles et des liens forts fut élargie à d'autres problématiques telles que la diffusion de l'innovation et des rumeurs, ou la capacité des groupes sociaux à intégrer de nouveaux arrivants, autant de thèmes qui relèvent, directement ou indirectement, de la mobilité et de la cohésion sociales. Ainsi a-t-on découvert que là où la sociabilité et les contacts s'appuient exclusivement sur les liens forts, ces derniers peuvent conduire à l'émergence de groupes isolés ou à des cliques. En revanche, les liens faibles qui unissent des groupes sociaux plus distants et plus hétérogènes offrent une meilleure capacité d'intégration. Ils permettent également une meilleure diffusion de l'innovation et de l'information. Pour reprendre le cas de la diffusion, il semble évident, de manière intuitive, qu'un nombre plus important d'individus sera atteint et une plus grande « distance géographique et sociale » sera couverte grâce aux liens faibles. Dans le cadre des réseaux constitués de liens forts, pour diffuser une information chacun s'adressera à ses proches et amis. Comme ceux ayant des liens forts ont souvent les mêmes groupes d'amis, certains auront reçu l'information plusieurs fois, mais le nombre d'individus qui aura accès à cette information ainsi que la portée de cette dernière, seront limités. C'est pourquoi, selon Granovetter, les individus ayant de nombreux liens faibles sont les meilleurs « diffuseurs », d'autant plus qu'ils servent également à réduire la « distance sociale » entre groupes hétérogènes. Enfin, en appliquant ce principe au

fonctionnement du marché de l'emploi, on peut dire que les liens faibles contribuent davantage à la mobilité sociale.

- 33 L'individu profite donc de ses réseaux lorsqu'ils sont efficaces. D'où la vision des réseaux comme une sorte de capital social (Burt 1992 ; Granovetter 1985 ; Meyerson 1994). Il faudrait compléter le tableau en ajoutant à l'efficacité des réseaux d'un individu, l'importance d'un autre facteur : la centralité de la position occupée par cet individu au sein de ses réseaux. À ce propos, Granovetter attire l'attention sur la position de « pont ». Il s'agit de la ligne fournissant le seul passage entre deux points, et qui, par là même, est stratégique. Or, une position de pont n'a pas la même opportunité d'exister selon qu'il s'agit de liens forts ou de liens faibles. Un lien fort peut constituer un pont à condition que toutes les parties qui sont liées à lui ne possèdent aucun autre lien fort. Les liens faibles ne souffrent pas de telles restrictions, et si tous les liens faibles ne sont pas forcément des ponts, « tous les ponts sont des liens faibles » (Granovetter 1973 : 1364).
- 34 La position de pont offre la possibilité d'être un intermédiaire entre différents groupes, et en tant que tel, elle permet des jeux de pouvoir et une stratégie d'entrepreneuriat qui consisterait à profiter, pour reprendre les termes de Burt (1983, 1992), des « trous structuraux » (*structural holes*) (cf. *infra*). Tout comme le règne exclusif des liens forts qui, d'un point de vue stratégique, s'avèrent moins utiles que les liens faibles (dans la mesure où ils n'offrent pas, à l'acteur, la possibilité d'être un pont), l'absence de « trous » dans la structure des réseaux est également un handicap. Burt attribue, lui aussi, un rôle important aux positions structurelles respectives des acteurs au sein d'un réseau. Selon Burt, le degré de liberté et d'autonomie que possède un acteur pour poursuivre ses objectifs est fonction du degré de dépendance dont font preuve les autres positions structurelles à l'égard de la sienne. Un tel acteur peut jouer le rôle d'entrepreneur. L'existence de trous structuraux est donc un atout majeur.
- 35 Par trous structuraux Burt (1983, 1995b) entend des situations caractérisées par une « absence de relations » (d'où l'image de « trous ») entre certains individus. Celui qui entretient des relations avec chacune des parties (relations vues comme des contacts *non-redondants*) sera alors un intermédiaire : il contrôlera les interactions des acteurs ou des réseaux non liés, se mettant ainsi dans la position de la tierce partie qui a la possibilité d'en tirer profit, un peu à l'instar du *tertius gaudens* de Simmel (1917). C'est pourquoi dans une situation de concurrence imparfaite, celui qui a l'opportunité d'être un *tertius*, autrement dit, celui qui génère du profit à servir d'intermédiaire est identifié à un *entrepreneur* (Burt 1992 : 65, 78, 86). Tout individu ayant de nombreux trous structurels dans son réseau peut donc y trouver des opportunités de type entrepreneurial, en comptant sur des « liens faibles ».
- 36 La grande majorité des concepts et idées évoqués dans cette section s'inscrit dans le cadre de l'*analyse structurale*, née aux États-Unis dans les années soixante-dix et qui a trouvé un large écho en Europe. Une partie importante de la sociologie structurale se porte directement sur l'étude des réseaux (Wellman, 1988). En effet, toute forme de structure sociale y est conceptualisée comme un ensemble de réseaux¹⁴. Cependant, la spécificité de chaque contexte, l'importance des positions occupées par chaque individu, ainsi que la pertinence de la nature des relations entre ces différentes positions sont reconnues.
- 37 Le point de départ de ces analyses est le repérage des relations concrètes entre individus, dans la mesure où les structures émergent des interactions des acteurs. L'influence de la nature des relations de l'acteur et de sa position au sein de ses réseaux sur l'ensemble de ses comportements et ses choix individuels sont placées ainsi au cœur de l'analyse

structurale. D'où l'effort de visualisation ainsi que le recours aux mathématiques, notamment à l'algèbre et aux techniques statistiques, dans la représentation des réseaux. Les acteurs sont représentés par des nœuds (*nodes*) au sein d'une structure, les traits qui les réunissent symbolisant leurs relations. Pour étudier les effets de la structure du groupe (dont la nature et la fréquence des relations observées influence les comportements et performances individuels) sur ses membres, les auteurs se revendiquant de cette approche ont apporté des affinements et des améliorations aux techniques empruntées aux mathématiques¹⁵.

- 38 Les défenseurs de cette approche refusent de réduire les acteurs à une somme de caractéristiques et d'attributs, de même qu'ils renoncent à appréhender les structures comme des données rigides aux frontières immuables, pour admettre que c'est le réseau qui donne sens aux relations particulières étudiées. Autrement dit, c'est l'analyse de l'ensemble des relations qui permettra de trouver les groupes pertinents *a posteriori*, de façon inductive, et de comprendre comment les relations peuvent affecter la structure. L'analyse structurale se penche donc sur l'interaction entre les structures et les stratégies des individus pour en trouver les régularités de comportement. Les auteurs adhérant à cette analyse essaient donc d'identifier, au sein des réseaux, les groupes ou les statuts qui présentent ces régularités, en recourant à des sociomatrices ou sociogrammes et aux graphes.
- 39 L'analyse structurale s'intéresse tantôt aux « relations » tantôt aux « positions »¹⁶. L'étude des relations s'appuie sur les techniques de la théorie des graphes pour identifier les relations directes entre individus, dans l'objectif de détecter les zones avec des relations très denses qui sont révélatrices de l'existence des cliques. Quant à l'analyse des positions, plutôt que des liens concrets et directs entre acteurs, elle cherche à trouver des équivalences structurelles. Elle utilise des techniques empruntées à l'algèbre ainsi que des matrices identifiant un ensemble d'acteurs qui ont le même type de relations avec des parties tierces sans forcément en avoir entre eux. Le recours à des représentations binaires des matrices de relations permutées de manière à obtenir des « blocs » d'acteurs occupant une position ou un rôle spécifique au sein du réseau (et qui sont donc des « équivalents structurels ») permet alors d'étudier les comportements en les situant à l'intérieur d'un système d'acteurs qui interagissent¹⁷.
- 40 Limitée, à ses débuts, à l'étude des groupes de petite taille, l'analyse structurale a bénéficié du développement d'ordinateurs plus puissants et de logiciels plus adaptés, pour prétendre également à des études au niveau *macro*, bien qu'elles ne soient pas majoritaires (Galaskiewicz & Wasserman 1993). Désormais l'analyse des réseaux couvre un nombre très varié de thèmes, d'intérêts et de problématiques centrés soit sur des groupes d'individus et leurs relations, soit sur les entreprises et leurs stratégies. Pour la première variante concernant les relations entre des groupes de personnes, on pourrait citer, comme exemples, les thèmes suivants : les modes de diffusion de l'innovation (*cf. supra*) ; la diffusion des épidémies (pour anticiper par exemple sa vitesse et sa portée, grâce à l'analyse des caractéristiques des réseaux de relations) ; les facteurs intervenant dans l'adhésion à un parti à un mouvement social (dans le cas de la Commune de Paris, par exemple, on a pu démontrer le rôle crucial du lieu de résidence et des phénomènes de voisinage) ; la mobilité résidentielle et la logique des regroupements géographiques (certains essaient de prévoir ainsi l'évolution de la demande de logement) ; la mobilité professionnelle et sociale (identifiées à des changements de réseaux, repérables également au niveau linguistique, par l'analyse du discours) (Burt 1987 ; Ferrand 1990 ;

Gould 1991 ; Hägerstrand 1967 ; Katz & Lazarsfeld 1955 ; Lazarsfeld *et al.* 1944 ; Morris 1993 ; Vervaeke 1990 ; White 1995).

- 41 En ce qui concerne le deuxième groupe d'études portant sur le monde de l'entreprise, ce sont avant tout les formes de gouvernement et les relations avec les autres organisations qui attirent l'attention des observateurs convaincus de l'influence des réseaux d'une entreprise sur ses stratégies. Dans ce cadre sont également étudiés les effets de la composition des conseils d'administration ainsi que les conséquences de la présence des représentants des institutions financières dans les conseils d'administration d'une organisation, avec un intérêt particulier pour des « *interlocking directorates* » qui décrivent des situations où une même personne appartient aux instances décisionnelles de plusieurs organisations. Enfin, l'analyse des différences entre les carrières masculines et féminines expliquées ici par l'absence des femmes dans les réseaux de pouvoir et de décision de leur entreprise est également tentée (Brass et Burkhardt, 1992 ; Mizruchi & Galaskiewicz 1993 ; Pettigrew 1992 ; Powell & Smith-Doerr 1994).
- 42 Les conclusions fondamentales des approches discutées dans cette section pourraient être résumées en deux points. Le premier est la reconnaissance du fait que des groupes caractérisés par une forte cohésion sociale grâce à l'intégration d'individus socialement similaires réunis par des liens forts (qualifiés de *redondants* dans la mesure où ils permettent exclusivement l'accès aux mêmes informations et aux mêmes contacts) présentent le risque d'être fermés et de rester isolés. En revanche, les liens faibles qui permettent d'accéder à des réseaux plus étendus, et qui, de ce fait, sont hétérogènes, stimulent la mobilité sociale, l'intégration de nouveaux éléments, le changement et l'innovation. Le second point consiste à souligner l'importance de la position occupée par un acteur au sein d'un réseau (avec les contraintes et les opportunités qui en découlent) sur ses comportements et ses stratégies, dont on accepte, par ailleurs, le caractère dynamique et évolutif. Enfin, l'existence des positions centrales est largement reconnue (Markovsky *et al.* 1988), ceux qui les occupent pouvant devenir le lieu de passage obligé pour des acteurs qui n'ont aucune autre possibilité pour être connectés¹⁸. Vu sous cet angle, cette approche fut comparée aux approches sociologiques en termes d'acteurs-réseaux (*actor-network*) (Grabher & Stark 1999), approches qui feront l'objet de la section suivante.

5. « Acteurs-réseaux » et « construction des faits solides »

- 43 Développée par des chercheurs français¹⁹, la « théorie de l'acteur-réseau » reconnaît également l'importance du rôle d'intermédiaire, dont l'analyse se fait cependant à partir d'une vision du monde bien particulière. Comme dans les autres approches en termes de « pont » ou d'« entrepreneur », on s'y intéresse donc aux intermédiaires mettant en contact des acteurs auparavant sans lien mais dont les sorts seront liés au sein du réseau. L'un des points importants de cette théorie consiste en la mise en évidence de la nature hétérogène de ces intermédiaires : un objet technique ou artefact, une théorie, une hypothèse, un texte peuvent contribuer à tisser des liens entre acteurs et faciliter des compromis. L'originalité de cette théorie consiste à attribuer le statut d'acteur aux humains comme à des non humains. En effet, si tout élément peut jouer le rôle d'intermédiaire, les liens sont censés se faire aussi bien entre des humains que grâce à des non humains. C'est pourquoi tout élément qui pourrait contribuer à la connexion d'un

ensemble d'acteurs est analysé ici comme un acteur (Callon 1991 ; Callon *et al.* 1995 ; Latour 1985).

- 44 Une autre originalité de cette théorie porteuse d'une vision « symétrique » c'est son insistance sur les *hybrides* et les processus de *coproduction* des faits. Les oppositions de type nature/culture ou sujet/société n'y ont pas cours. S'inspirant de la sémiologie ou de la sémiotique, cette théorie situe les objets, les individus et leur action dans l'effet d'ensemble du réseau conçu comme des relations entre relations²⁰. Elle s'intéresse aux processus complexes plutôt qu'aux structures. Ici, il n'est donc point question de système mais plutôt de réseaux d'acteurs qui créent simultanément la société et la technologie. Les acteurs que sont les chercheurs, par exemple, « font à la fois le contexte social et les choses qui sont dans ce contexte ; les ingénieurs font à la fois le marché et les produits qui tiennent ce marché ». Il y a donc une « coproduction des gens et des choses » (Callon 1986, 1987 ; Latour 1989 : 259). De même, un artefact ou un objet technique (considéré comme un *hybride* dans la mesure où il est à la fois réel, social et discursif) est le résultat de la confrontation d'intérêts, de contraintes, de représentations et de métiers différents, l'ensemble relevant autant de la (re)définition de la technique que de celle de la société, ou encore, de la définition de la nature comme de celle de l'identité des acteurs.
- 45 Tous les processus étudiés par les sciences sociales sont vus en termes de réseaux. En reprenant l'exemple d'un objet technique, d'une idée ou d'un texte scientifique, il suffit de souligner qu'ils sont vus comme étant eux-mêmes constitués d'un réseau d'associations d'éléments hétérogènes (un ensemble d'énoncés et d'appareils ou d'instruments de mesure servant à inscrire les signes, de nombreuses organisations et institutions, etc.). Le texte scientifique, par exemple, est déjà « un réseau à soi tout seul » (Callon 1991 : 200). Il a d'abord des liens avec d'autres textes. Son titre, l'endroit où il paraît, la liste des auteurs, donnent des indications sur les collaborations dont il résulte, les travaux auxquels il se lie et le public visé. Ce qui laisse prévoir que les dispositifs techniques dont les projets sont initiés d'abord dans des textes, notamment des textes scientifiques, sont portés par l'interaction et l'intervention d'acteurs hétérogènes. Il en est de même des laboratoires-réseaux, qui, à travers le processus de recrutement, par exemple, essaient d'augmenter la taille et l'importance des réseaux auxquels ils s'allieront grâce aux connaissances et aux réseaux du chercheur recruté (Callon 1988).
- 46 Les laboratoires se voient d'ailleurs chargés d'une mission autrement plus importante : comme il faut des réseaux pour construire des faits (y compris des faits scientifiques), c'est aux laboratoires de les fabriquer et, en même temps, de leur fournir un espace de circulation (Callon 1988 ; Latour 1989). Ce n'est donc plus en termes de rationalité mais de « solidité » de leurs réseaux que les faits scientifiques et les objets techniques sont appréhendés. C'est également à partir de l'étude des laboratoires que l'on peut mieux saisir la contribution de l'image du réseau à la formulation, par les théoriciens de l'acteur-réseau, du concept de *techno-sciences*. L'image du réseau est utilisée dans la mesure où elle leur permet de penser la concentration de toutes les ressources en quelques lieux (les nœuds), ces nœuds étant reliés les uns aux autres par des mailles. Grâce à ces connexions, « les quelques ressources dispersées deviennent un filet qui semble s'étendre partout » (Latour 1989 : 290).
- 47 Aussi le réseau permet-il de conceptualiser quelque chose qui est à la fois solide et fragile. Il peut s'appliquer à la phase initiale de la définition des liens entre acteurs qui semblent si fragiles, comme à la phase finale où les liens deviennent irréversibles. C'est pourquoi les technosciences auraient les caractéristiques d'un réseau. Intervenant avec si peu de

gens (chercheurs et ingénieurs, avec leurs laboratoires, leurs centres de calcul, leurs instruments, leurs théories, etc.), à partir d'un petit nombre de places qui accumulent des quantités disproportionnées de ressources, les technosciences n'en sont pas moins omniprésents. Il s'agit donc d'une activité à la fois puissante et marginale, très concentrée mais en même temps diluée, « à l'instar des lignes téléphoniques qui sont si minuscules qu'on ne les voit pas sur une carte, et si fragiles, qu'elles peuvent être facilement coupées : le réseau téléphonique n'en couvre pas moins le monde entier ». En fait, les réseaux sont puissants grâce à leurs alliés (Latour 1989 : 290-91).

- 48 Cependant, l'acteur-réseau n'est pas donné : il se construit. Les laboratoires, les pouvoirs publics, les organismes financiers, les entreprises, les individus, tous les acteurs qui négocient autour d'un scénario n'ont pas systématiquement les caractéristiques d'un acteur-réseau. Ce n'est que lorsque l'ensemble des alliés jusque là désordonnés se transforme en un tout organisé et cohérent se comportant comme un seul élément que l'on peut parler de l'acteur-réseau (Vinck 1993). Les acteurs ont donc toujours besoin les uns des autres. Les entités engagées dans l'aventure collective, qui est analysée comme un texte, sont *inter-définies*. On trouve, là, une autre raison justifiant le recours à l'image du réseau, censé mobiliser et *aligner* les intérêts de ces entités, et dont la *stabilisation* sera atteinte grâce à des opérations de *traduction*.
- 49 Le concept de *traduction* joue un rôle majeur dans l'analyse des acteurs-réseaux. Callon et Latour (1989 : 73) le définissent comme « l'ensemble des négociations, des intrigues, des actes de persuasion, des calculs, des violences grâce à quoi un acteur ou une force se permet ou se fait attribuer l'autorité de parler ou d'agir au nom d'un autre acteur ou d'une autre force ». La science et l'innovation technologique, comme les nouvelles théories scientifiques, sont identifiées, elles aussi, à un processus de traduction opérant à travers des réseaux qui relient des entités hétérogènes (*cf. supra*). Ainsi se construit un réseau de problèmes et d'entités au sein duquel l'acteur ayant comme mission de lier les autres, celui ayant vocation à être l'intermédiaire qui imagine, élabore, transforme, combine et met en circulation ceux dont il est devenu le *porte-parole* devient, par là même, un *traducteur*. Le *traducteur* doit d'abord définir une *problématique*, un programme, un scénario où il sera indispensable, et identifier les autres acteurs qu'il *intéressera* et qu'il fera déplacer, le *déplacement* étant un autre concept important utilisé dans le cadre de cette théorie (Callon 1986). La *problématisation* décrit donc un système d'associations, d'une part entre les entités dont elle définit l'identité et la mise en relation et, d'autre part entre les problèmes et les réponses dont elle prétend qu'elles reflètent les souhaits de ces entités (Callon 1986 : 184-185, 206). En d'autres mots, le *traducteur enrôle* les autres entités en les *intéressant*, en les persuadant qu'il exprime leurs souhaits et qu'il est le *lieu de passage obligé* pour leur réalisation.
- 50 Cependant, l'identité et la géométrie des entités *intéressées* évoluent le long du processus d'*intéressement*. La communauté d'intérêts peut donc se rompre à tout moment et le consensus et la mobilisation qui rendent le réseau possible peuvent toujours être contestés et interrompus. Non seulement le *traducteur* doit trouver, créer et consolider des liens entre des entités hétérogènes pour organiser et redéfinir des associations nombreuses, mais il doit surtout les *stabiliser* dans un réseau solide. Il doit donc négocier en permanence, maintenir *alignés* les intérêts des acteurs *enrôlés*. Il doit surtout tâtonner pour élargir les réseaux, associer, faire *déplacer* et *aligner* autour de quelque chose de nouveau des acteurs qui faisaient partie d'autres réseaux, devenant ainsi un innovateur. Le traducteur gagne en force en devenant un nœud dans un réseau qui peut être

extensible tant qu'il se forge de nouveaux alliés en faisant des *détours* et des *déplacements*, en redéfinissant, lorsqu'il le faut, les objectifs, les besoins, les problèmes, les moyens, les identités et les rôles des acteurs hétérogènes. Le *traducteur* est donc celui qui arrive à stabiliser des réseaux faits d'humains et d'objets, relevant de l'ordre des hommes et du domaine des techniques (d'où le concept de réseaux socio-techniques largement utilisé dans le cadre de cette théorie).

- 51 La théorie de l'acteur-réseau a inspiré de nombreuses études de cas portant sur l'innovation dont on souligne l'aspect inter-défini et co-construit, sans chercher un inventeur de génie. Latour (1989 : 218) critique d'ailleurs sévèrement ce qu'il appelle le « modèle de diffusion » (tout comme celui du « découvreur ») qui « ne peut expliquer la nouveauté qu'en accordant des talents extraordinaires aux initiateurs. C'est ainsi que la notion de *découverte* fut inventée pour réconcilier l'inertie et la nouveauté ; tout était là [...] et n'attendait que quelques individus [...] pour les faire apparaître au grand jour ».
- 52 Pour la théorie de l'acteur-réseau, l'innovation reste, au contraire, une sorte de scénario écrit collectivement et dont on ne connaît pas la fin. Il s'agit d'un long processus consistant à aligner les acteurs qui, par là même, exclurent d'autres possibilités. C'est justement ce réseau de contraintes et de ressources qui résulte d'une série d'opérations de *traduction* qui est exprimé par la notion d'acteur-réseau. Autrement dit, si pour fabriquer un fait nouveau il faut transformer les réseaux existants, une fois que le consensus est atteint, on aboutit à un réseau de liens contraignants : il s'agit, là, d'une traduction réussie (Latour 1989 : 212 –213). Le réseau qui devient irréversible fonctionne alors comme une *boîte noire* (Callon 1991 : 224). Une telle boîte noire ne fait plus l'objet d'interrogations. Résultant de la mobilisation de réseaux longs et solides, son existence semble aller de soi.

Conclusion

- 53 Les réseaux comme liens mobilisés pour résoudre divers problèmes et pour poursuivre des objectifs précis font partie intégrante des stratégies individuelles ou collectives depuis la nuit des temps. Parallèlement à l'industrialisation, comme l'affirmait Elias (1991 : 265), une plus grande variabilité des relations entre individus est observée, avec davantage de liens non permanents ou potentiellement modifiables. Quels que soient les critères auxquels on fait appel (amitié, phénomènes associatifs ou de quartier, entraide familiale, solidarité géographique, ethnique ou religieuse), pour les individus ou les groupes sociaux, construire des réseaux solides et les mobiliser avec habileté pour en tirer le maximum de bénéfice (matériel ou moral) reste donc une forme d'investissement importante, même si on avait fait semblant de les ignorer dans le processus de quête de rationalité.
- 54 Les réseaux sont donc de retour sous toutes leurs formes. Constatant leur omniprésence dans les écrits des sciences humaines et sociales, les tenants de l'analyse structurale s'en inquiètent : parler de réseau pour désigner n'importe quel type de lien entre acteurs sociaux relèverait, à leurs yeux, d'un usage abusif de ce concept. De leur côté, les critiques de l'analyse structurale ne cessent de dénoncer sa sophistication mathématique contrastant avec sa faible contribution à la théorie sociale. Quant à l'approche en termes d'acteur-réseau, si, au début, elle a déstabilisé plus d'un groupe de chercheurs (malgré le succès qu'elle a rencontré chez nos voisins anglo-saxons), elle a désormais fait son chemin, non seulement en sociologie des sciences et de l'innovation, mais aussi en

sociologie de l'organisation et de l'entreprise. Son influence intellectuelle va en croissant grâce à ses apports en matière de conceptualisation et de théorisation.

- 55 Malgré les différences qui les opposent, les approches résumées ici partagent un certain nombre de points communs. Ainsi, l'image du réseau est utilisée avec force là où à tout moment et en tout point du réseau, de nouvelles connexions peuvent naître grâce à une nouvelle série d'interactions qui en modifient l'agencement et les configurations²¹. Le réseau fait également allusion à la participation collective des acteurs en interaction (laboratoires, centres de recherche, entreprises, clients, institutions financières ou autres) dont on exprime la coordination souple et l'adaptabilité. De même, ces approches attachent autant d'importance aux relations inter-organisationnelles qu'aux relations intra-organisationnelles. Enfin, la formation, le développement, l'irréversibilité ou la disparition des réseaux étant au cœur de leurs démarches respectives, les alliances à tous les niveaux sont suivies avec intérêt.
- 56 Autrement dit, s'agissant de l'étude des nouvelles formes d'entreprise, des formes d'organisation et de division du travail en vogue et de nouveaux types d'interactions entre organisations, on peut dire que le concept de réseau a permis de les regrouper dans un seul cadre cognitif, partagé par différentes disciplines, exprimant ainsi leurs préoccupations communes. Il a permis de rapprocher leurs problématiques et analyses. Le concept participe désormais de notre perception de la « réalité » qui a toujours besoin d'une grille de lecture pour être lisible. Désormais il n'est plus possible de communiquer sans les réseaux, qu'ils soient utilisés en tant que techniques (concrètes) ou comme concept (abstrait).
- 57 La malléabilité du réseau et de ses mailles permet, d'une part, d'envisager l'interaction entre ses différents nœuds, donc l'interdépendance des contraintes et des stratégies de chacun, et, d'autre part, de développer des représentations dynamiques de l'organisation sociale. D'où le regain d'intérêt pour le concept-image de réseau, introduit par Elias dès 1939 (1991 : 70-71). En effet, Elias avait utilisé l'image du filet pour analyser le réseau des relations humaines, en évoquant l'imbrication et les phénomènes d'entrecroisement et d'interdépendance qui relient les divers nœuds et unités du réseau. Cette forme de corrélation renvoyait, selon lui, à un système réticulaire, qu'il entendait comme la structure même dont est issue la notion d'entrecroisement : « Un filet est fait de multiples fils reliés entre eux. Toutefois ni l'ensemble de ce réseau ni la forme qu'y prend chacun des différents fils ne s'expliquent à partir d'un seul de ces fils [...]; ils s'expliquent uniquement par leur association, leur relation entre eux. Cette relation crée un champ de forces dont l'ordre se communique à chacun des fils, et se communique de façon plus ou moins différente selon la position et la fonction de chaque fil dans l'ensemble du filet ».
- 58 On devine facilement l'importance des interactions et des positions respectives des points (des individus) au sein d'un ensemble de relations qui sont autant d'atouts. Dès lors, les réseaux peuvent être traduits en termes de « moyens » que les individus mobilisent. Curieusement, donc, à l'ère de l'innovation technologique et d'autres changements accélérés, force est de constater que pour pêcher des idées et des ressources de toute sorte, il faut à nouveau se doter d'un filet, d'un rétis, d'un réseau. Certains en profiteraient pour conclure « plus ça change, plus c'est la même chose ». S'il est vrai qu'il ne s'agit point d'un phénomène récent, le concept-image de réseau est doté, cependant, d'un statut nouveau qui a permis de renouveler le regard porté sur le monde social et sur les rapports sociaux, en intégrant de nouveaux objets d'étude et des problématiques

communes aux différentes disciplines. Son utilisation a contribué au partage du sens et par là même, pourrait faciliter l'interdisciplinarité.

BIBLIOGRAPHIE

- Aldrich, H. 1973. « Resource dependence and interorganizational relations ». *Administration and Society* 7, 419-54.
- Année sociologique*. 1997. Numéro spécial « Les réseaux sociaux » 47/1.
- Anderson, C., S. Wasserman et K. Faust. 1992. « Building Stochastic Blockmodels ». *Social Networks* 14, 137-161.
- Angel, D.P. 1991. « High-technology agglomeration and the labor market: The case of Silicon Valley ». *Environment and Planning* 23, 1501-1516.
- Badaracco, J. L. 1991. *The Knowledge Link: How Firms Compete Through Strategic Alliances*. Boston : Harvard Business School.
- Bagla-Gökalp, L. 1993. *Entre terre et machine*. Paris : L'Harmattan.
- Bagla-Gökalp, L. 1998. *Sociologie des organisations*. Paris : La Découverte.
- Baker, W. E. 1994. *Networking Smart*. New York : McGraw Hill.
- Bassand, M. & B. Galland. 1993. « Dynamique des réseaux et société ». *Flux* 13-14, 7-10.
- Bawin-Legros, B., A. Gauthier et J. F. Stassen. 1994. « Solidarity in families: Diversity and heterogeneity According to age and social position ». Communication présentée au XIII^e Congrès mondial de sociologie, Bielefeld, 18-23 juillet 1994.
- Bearman, P. 1997. « Generalized exchange ». *American Journal of Sociology* 102/5, 1383-1416.
- Berger, P. et T. Luckman. 1992 [1966]. *La construction sociale de la réalité*. Paris : Méridiens Klincksieck.
- Berkowitz, S. D. 1982. *An Introduction to Structural Analysis*. Toronto : Butterworths.
- Biggart Woolsey, N. & G.G. Hamilton. 1992. « On the limits of a firm-based theory to explain business networks: The western bias of neoclassical economics ». In Nohria & Eccles (dir.), 471-490, 1992.
- Bolig, M. 1998. « Moral economy and self-interest: Kinship, friendship, and exchange among the Pokot ». In Schweizer T. & D.R. White (dir.), *Kinship, Networks, and Exchange*. Cambridge : Cambridge University Press, 131-157.
- Bott, E. 1971. *Family and Social Network*, 2^e édition. New York : Free Press.
- Boudon, R. 1984. *La place du désordre*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Bourdieu, P. 1981. *Questions de sociologie*. Paris : Minuit.
- Bourdieu, P. 1994. *Raisons pratiques*. Paris : Seuil.

- Brass, D.J. & M.E. Burhardt. 1992. « Centrality and power in organizations ». In Nohria & Eccles (dir.), 191-212.
- Burt, R.S. 1976. « Positions in networks ». *Social Forces* 55 : 93-122.
- Burt, R. S. 1980. « Models of network structure ». *Annual Review of Sociology* 6 :79-141.
- Burt, R. S. 1983. *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception, and Action*. New York : Academic Press.
- Burt, R. S. 1987. « Social contagion and Innovation – Cohesion versus structural equivalence. *American Journal of Sociology* 92 : 1287-1335.
- Burt, R. S. 1992a. « The social structure of competition ». In Nohria & Eccles (dir.), 57-91.
- Burt, R. S. 1992b. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Burt, R. S. 1995. « Le capital social, les trous structuraux et l'entrepreneur ». *Revue française de sociologie* 37/4, 599-628.
- Callon, M. 1986. « Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marins pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc ». *L'année sociologique* 36 : 169-208.
- Callon, M. 1987. « Society in the making. The Study of Technology as a Tool for Sociological Analysis ». In Bijker W., T. Hughes & T. Pinch (ir.), *The Social Construction of Technological Systems. New Directions in the Sociology and History of Technology*. Cambridge, MA : MIT Press, 83-103.
- Callon, M. (dir.). 1988. *La science et ses réseaux. Genèse et circulation des faits scientifiques*. Paris : La Découverte.
- Callon, M. 1991. « Réseaux technico-économiques et irréversibilité ». In Boyer R., B. Chavance et O. Godard, *Les figures de l'irréversibilité en économie*. Paris : Éditions de l'EHESS, 195-230.
- Callon, M., P. Larédo et P. Mustar. 1995. « Réseaux technico-économiques et analyse des effets structuraux ». In Callon M., P. Larédo et P. Mustar (dir.), *La gestion stratégique de la recherche et de la technologie. L'évaluation des programmes*. Paris : Économica, , 415-462
- Callon, M. & B. Latour. 1989. « Le grand Léviathan s'apprivoise-t-il ? ». In Gras A. et S. Poirot-Delpech (dir.), *L'imaginaire des techniques de pointe*. Paris : L'Harmattan, 71-93.
- Castells, M. 1998. *La société en réseaux*, tome 1. Paris : Fayard.
- Castells, M. 2000. « Materials for an exploratory theory of the network society ». *British Journal of Sociology* 1, janvier-mars, 5-24.
- Coenen-Huther, J. 1993. « Réseaux et sociologie ». *Flux* 13-14, 32-40.
- Coleman, J. S. 1961. *The Adolescent Society*. New York : Free Press.
- Colombo, M. G. (dir.). 1998. *The Changing Boundaries of the Firm. Explaining Evolving Inter-firm Relations*. Londres : Sage.
- Crozier, M. & E. 1977. Fiedberg. *L'acteur et le système*. Paris : Seuil.
- Dalton, M. 1959. *Men Who Manage*. New York : Wiley & Sons.
- Degenne, A. et al. 1990. « Les relations sociales au cœur du marché du travail ». *Sociétés contemporaines* 5.

- Degenne, A. et M.-O. Lebeaux. 1991. « L'Entraide entre les ménages : un facteur d'inégalité sociale ? ». *Sociétés contemporaines* 8 : 21-42.
- Degenne, A. & M. Forsé. 1994. *Les réseaux sociaux*. Paris : Armand Colin.
- Desjeux, D. & S. Taponier. 1991. *Le sens de l'autre. Stratégies, réseaux et cultures en situation interculturelle*. Paris : UNESCO.
- DiMaggio, P.J. & W.W. Powell. 1983. « The iron cage revisited : Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields ». *American Sociological Review* 48, 147-160.
- Durkheim, E. 1960 [1^{re} édition 1897, Paris : Alcan]. *Le Suicide. Étude de sociologie*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Elias, N. 1991a. *La société des individus*. Paris : Fayard.
- Elias, N. 1991b. *Qu'est-ce que la sociologie ?*. La Tour d'Aigues : Aube.
- Emirbayer, M. & J. Goodwin. 1994. « Network analysis, culture, and the problem of agency ». *American Journal of Sociology* 99, 1411-1454.
- Erickson B. H. 1996. « Culture, class, and connections ». *American Journal of Sociology* 102/1, 217-251.
- Faust, K. & S. Wasserman. 1992. « Blockmodels: Interpretation and evaluation ». *Social Networks* 14, 5-61.
- Ferrand, A. 1990. « La confiance : des relations au réseau ». *Sociétés contemporaines*.
- Fine, G.A. & S. Kleinman. 1983. « Networks and meaning: An interactionist approach to structure ». *Symbolic Interaction* 6, 97-110.
- Galaskiewicz, J. & S. Wasserman. 1993. « Social network analysis. Concepts, methodology, and directions for the 1990s ». *Sociological Methods & Research* 22/1, 3-22.
- Galbraith, J. R. 1998. « Designing the networked organization ». In Mohrman S. A. *et alii*, *Tomorrow's Organization*. San Francisco : Jossey Bass, 76-102.
- Garfinkel, H. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.
- Gerlach, M. L. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley : University of California Press.
- Giddens, A. 1984. *The Constitution of Society*. Cambridge : Polity Press.
- Giddens, A. 1991. « Structuration theory : Past, present, and future ». In Bryant C. & D. Jary (dir.), *Giddens' Theory of Structuration*. Londres : Routledge, 201-221.
- Goffman, E. 1979. *Les rites d'interaction*. Paris : Minuit.
- Gökalp, I. 1983. « Réflexions sur la notion de réseau artificiel ». *Bulletin de l'IDATE* 13 : 154-163.
- Gökalp, I. 1986. « Centralité, décentralité et réseaux ». *Actes du 5^e Congrès national des sciences de l'information et de la communication*. Rennes : Université de Rennes - Haute Bretagne, 9-16.
- Gökalp, I. 1988a. « Éléments pour l'analyse de l'impact spatial et temporel des nouveaux systèmes de communication ». *Information sur les sciences sociales* 27/2, 203-235.
- Gökalp, I. 1988b. « Global networks: space and time ». In Muskens G. & J. Gruppelaar (dir.), *Global Telecommunication Networks: Strategic Considerations*. Dordrecht : Kluwer Academic Publications, 185-210.

- Gould, R. V. 1991. « Multiple networks and mobilization in the Paris Commune, 1871 ». *American Sociological Review* 56, 716-729.
- Granovetter, M. S. 1970. « Changing jobs: Channels of mobility information in a suburban community ». Thèse de doctorat, Harvard, Cambridge, MA.
- Granovetter, M. S. 1973. « The strength of weak ties ». *American Journal of Sociology* 78/6, 1360-1380.
- Granovetter, M. S. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge, MA : Harvard University Press (2^e éd. 1995 par University of Chicago Press).
- Granovetter, M. S. 1985. « Economic action and social structure: The problem of embeddedness ». *American Journal of Sociology* 91, 481-510.
- Granovetter M. S. 1992. « Problems of explanation in economic sociology ». In Nohria & Eccles (dir.), 25-56.
- Granovetter, M. S. 1994. « Business groups ». In Smelser & Swedberg (dir.), 453-475.
- Granovetter, M. S. & C. Tilly. 1988. « Inequality and Labor Processes ». In Smelser & Swedberg (dir.), 175-221.
- Hagedoorn, J. 1995. « Strategic technology partnering during the 1980s: Trends, networks, and corporate patterns in non-core technologies ». *Research Policy* 24, 207-231.
- Hägerstrand, T. 1967. *Innovation Diffusion as a Spatial Process*. Chicago : University of Chicago Press.
- Hamilton, G., W. Zeile & W.J. Kim. 1990. « The network structures of East Asian economies ». In Clegg S.R. & S.G. Redding (dir.), *Capitalism in Contrasting Cultures*. Berlin : W. de Gruyter, 105-129.
- Harary, F., R. Z. Norman & D. Cartwright. 1965. *Structural Models. An Introduction to the Theory of Directed Graphs*. New York : Wiley.
- Ibarra, H. 1992. « Structural alignments, individual strategies, and managerial action: Elements toward a network theory of getting things done ». In Nohria & Eccles (dir.), 165-188.
- Katz, E. & P.L. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*. New York : The Free Press.
- Kerwood, H. A. 1995. « Where do just-in-time manufacturing networks fit ? A typology of networks and a framework for analysis ». *Human Relations* 48/8, 927-950.
- Knoke, D. & J.H. Kuklinski. 1982. *Network Analysis*. London : Sage.
- Kuhn, T. 1983. *La structure des révolutions scientifiques*. Paris : Flammarion.
- Landes, D. S. 1993 [1958]. *Banquiers et pachas*. Paris : Albin Michel.
- La Porte, T. 1995. « Technologies as systems and/or networks: Issues of dependence, public confidence and constancy ». *Flux* 21, 37-45.
- Latour, B. 1989. *La science en action*. Paris : La Découverte.
- Latour, B. 1991. *Nous n'avons jamais été modernes*. Paris : La Découverte.
- Laumann, E.O., P.V. Marsden & J. Galaskiewicz. 1977. « Community-elite influence structures: Extension of a network approach ». *American Journal of Sociology*. 83, 594-631.
- Law, J. 1990. « Technology and heterogeneous engineering: The case of Portuguese expansion ». In Bijker W.E., T.P. Hughes & T.J. Pinch (dir.), *The Social Construction of Technological Systems; New*

- Directions in the Sociology and the History of Technology*. Cambridge, MA et London : MIT Press, 111-134.
- Law, J. & J. Hassard (dir). 1999. *Actor Network Theory and After*. Oxford : Blackwell.
- Lawson, C. 1999. « Towards a competence theory of the region ». *Cambridge Journal of Economics* 23.
- Lazarsfeld, P. F., B. Berelson & H. Gaudet. 1944. *The People's Choice: How the Voter Makes up His Mind in a Presidential Campaign*. New York : Duell, Sloan & Pearce.
- Lazega, E. 1994. « Analyse des réseaux et sociologie des organisations ». *Revue française de sociologie* 34/2, 293-32.
- Lazega, E. 1998. *Réseaux sociaux et structures relationnelles*. Coll. Que sais-je ? Paris : Presses Universitaires de France.
- Leinhardt, S. (dir). 1977. *Social Networks. A Developing Paradigm*. New York : Academic Press.
- Lévi-Strauss, C. 1967 [1949]. *Les structures élémentaires de la parenté*. La Haye-Paris : Mouton et Cie.
- Light, I. et al. 1993. « Migration networks and immigrant entrepreneurship ». In Light I. & P. Bhachu (dir.), *Immigration and Entrepreneurship*. New Brunswick, NJ : Transaction Books, 25-49.
- Lorenz, E. 1992. « Neither friends nor strangers: Informal networks of subcontracting in French industry ». In Gambetta D. (dir.), *Trust*. New York : Blackwell, 194-210.
- Lorenz, E. 1999. « Trust, contract and economic cooperation ». *Cambridge Journal of Economics* 23/3, 301-315.
- Luo, J. D. 1997. « The significance of networks in the initiation of small business in Taiwan ». *Sociological Forum* 12/2, 297-317.
- Mandell, M. 1984. « Application of network analysis to the implementation of a complex project ». *Human Relations* 37/8, 659-679
- Mariolis, P. 1983. « Interlocking directorates and financial groups ». *Sociological Spectrum* 3, 237-253.
- Markovsky, B., D. Willer & T. Patton. 1988. « Power relations in exchange networks ». *American Sociological Review* 53, 220-236.
- Marsden, P.V. & E.N. Friedkin. 1993. « Network studies of social influence ». *Sociological Methods & Research* 22/1, 127-151.
- Marsden, P.V. & N. Lin (dir.). 1982. *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hill, CA : Sage.
- Mauss, M. 1924. *Essai sur le don*. *Année Sociologique*.
- May, N. 1993. « Organisation productive et réseaux ». *Flux* 13-14, 19-32.
- Mayo E. 1946. *The Social Problems of an Industrial Civilization*. Cambridge MA : Harvard Graduate School of Business Administration.
- Mela, A. 1995. « Innovation, communication networks and urban milieus: A sociological approach ». In Bertuglia C.S., M.M. Fischer & G. Preto (dir.), *Technological Change, Economic Development, and Space*. Berlin et Heidelberg : Springer, 75-91.
- Meyerson, E. M. 1994. « Human capital, social capital and compensation: The relative contribution of social contacts to managers' incomes ». *Acta Sociologica* 37, 383-399.
- Mintzberg, H. 1979. *The Structuring of Organizations*. Englewood, NJ : Prentice Hall.

- Mizruchi, M. S. & J. Galaskiewicz. 1993. « Networks of interorganizational relations ». *Sociological Methods and Research* 22/1, 46-70.
- Mizruchi, M. S. 1994. « Social networks analysis: Recent achievements and current controversies ». *Acta Sociologica* 37, 329-343.
- Model, S. 1985. « The effects of ethnicity in the work place on Blacks, Italians, and Jews in 1910 New York ». *Center for Studies of Social Change, Working Paper 7*. New York : NSRB.
- Moreno, J. L. 1934. *Who Shall Survive? Foundations of Sociometry, Group Psychotherapy, and Sociodrama*. Washington DC : N & MD Publishing.
- Morris, M. 1993. « Epidemiology and social networks: Modeling structured diffusion ». *Sociological Methods & Research* 22/1, 96-126.
- Morton, M. & S. Scott (dir.). 1991. *The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation*. New York : Oxford University Press.
- Nadel, S.F. 1970. *La théorie de la structure sociale*. Paris : Minuit.
- Nohria, N. 1992. « Is a Network perspective a useful way of studying organizations ? ». In Nohria & Eccles (dir.), 1-23.
- Nohria, N. & R.G. Eccles (dir.). 1992. *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*. Boston : MA Harvard Business School Press.
- Oliver, A. L. 1997. « On the nexus of organizations and professions: Networking through trust ». *Sociological Inquiry* 67/2 : 227-245.
- Parlebas, P. 1992. *Sociométrie, réseaux et communications*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Parochia, D. 1993. *Philosophie des réseaux*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Perrow, C. 1992. « Small firms networks ». In Nohria & Eccles (dir.), 445-470.
- Pettigrew, A. M. 1992. « On studying managerial elites ». *Strategic Management Journal* 13, 163-182.
- Perrow C. 1992. « Small-firm networks ». In Nohria & Eccles (dir.), 445-470.
- Pfeffer G. & G. R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations. A Resource-Dependence Perspective*. New York : Harper & Row.
- Pickering A. 1993. « The mangle of practice: Agency and emergence in the sociology of science ». *American Journal of Sociology* 99/3, 559-589.
- Piore M. & C. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York : Basic Books [Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple. 1989. Paris : Hachette].
- Powell W. W. 1990. « Neither market nor hierarchy: Network forms of organizing ». In Staw B. & L. Cummings (dir.), *Research in Organizational Behavior*. Greenwich, CT : JAI Press, 295-336.
- Powell, W. W. & P. Brantley. 1992. « Competitive cooperation in biotechnology: Learning through networks ». In Nohria & Eccles (dir.), 366-394.
- Powell, W. & L. Smith-Doerr. 1994. « Networks and economic life ». In Smelser & Swedberg (dir.), 368-402.
- Revue Française de Sociologie*, 1995. N° spécial « Analyses de réseaux et structures relationnelles » 36/4.
- Radcliffe-Brown, A.R. 1968. *Structure et fonction dans la société primitive*. Paris : Minuit.

- Reynaud, J.D. 1997. *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, 3^e éd. Paris : Armand Colin.
- Rochlin, G. I. 1995. « Pris dans la toile : réseaux, mutations et conformité à l'ère informatique ». *Flux* 22, 17-29.
- Roethlisberger, F.J. & W.J. Dickson. 1939. *Management and the Worker*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Roy, D. 1954. « Efficiency and 'the Fix': Informal intergroup relations in a piecework machine shop ». *American Journal of Sociology* 60, 255-267.
- Saxenian, A.L. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, MA : Harvard University Press.
- Sfez, L. 1999. « Le réseau : du concept initial aux technologies de l'esprit contemporaines ». *Cahiers internationaux de sociologie*, vol. CVI, janvier-juin, 5-27.
- Simmel, G. 1950 [1917]. « The Triad ». In Wolff K.H. (dir.), *The Sociology of G. Simmel*. New York : Free Press, 145-169.
- Simmel, G. 1955. *Conflict and the Web of Group-affiliations*. New York : Free Press.
- Smelser, N.J. & R. Swedberg (dir.). 198.. *Handbook of Economic Sociology*. Princeton and New York : Princeton University Press and Russell Sage Foundations, Londres : Sage.
- Stark, D. & Grabher G. 1999. « Organizing diversity: Evolutionary theory, network analysis, and postsocialist transformations ». In Grabher G. & Stark (dir.), *Restructuring Networks: Legacies, Linkages, and Localities in Postsocialism*. New York et Londres : Oxford University Press.
- Strauss, A. 1978. *Negotiations: Varieties, Processes, Contexts, and Social Order*. San Francisco : Jossey Bass.
- Swedberg, R. 1997. « New economic sociology: What has been accomplished, what is ahead ? ». *Acta Sociologica* 40/2, 161-182.
- Sverrisson, A. 1994, « Making sense of chaos: Socio-technical networks, careers, and entrepreneurs ». *Acta Sociologica* 37, 401-417.
- Tilly C. & C. Tilly. 1994. « Capitalist work and labor markets ». In Smelser & Swedberg (dir.), 283-312.
- Veltz, P. 1996. *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Vervaeke, M. 1991. « Relégation territoriale et aspiration à la mobilité résidentielle ». *Sociétés contemporaines*, n° spécial.
- Vinck, D. 1995. *Sociologie des sciences*. Paris : A. Colin.
- Vincke, J. & R. Bolto. 1994. « Social support, depression, and self-Acceptance among gay men ». *Human Relations* 47/9, 1049-1062.
- Waddock, S.A. & J. E. Poste. 1995. « Catalytic alliances for social problem solving ». *Human Relations* 48/8, 951-973.
- Wasserman, S. & K. Faust. 1994. *Social Networks Analysis: Methods and Applications*. New York : Cambridge University Press.
- Wellman, B. 1988. « Network analysis: From method and metaphor to theory and substance ». In Wellman & Berkowitz (dir.), 19-61.

- Wellman, B. & S. D. Berkowitz (dir.). 1988. *Social Structures: A Network Approach*. New York : Cambridge University Press.
- White, H. C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton NJ : Princeton University Press.
- White, H. C. 1995. « Passages réticulaires, acteurs et grammaire de la domination ». *Revue française de sociologie* 37, 705-723.
- White, H. C., S.A. Boorman & R.L. Breiger *et al.* 1976. « Social structure from multiple networks: I. Blockmodels of roles and positions ». *American Journal of Sociology* 81, 730-780.
- Whitley, R. 1991. « The social construction of business systems in East Asia ». *Organization Studies* 12/1, 1-28.
- Whitley, R. 1992. « The social construction of organizations and markets: The comparative analysis of business recipes ». in Reed & Hughes (dir.), *Rethinking Organization: New Directions in Organization Theory and Analysis*. Londres : Sage, 120-143.
- Williamson, O. E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York : Free Press, 1975.
- Wittek, R. 1999. « Closed structures, open structures, stable structures: Explaining structural form and temporal stability of informal social networks in organizations ». *Bulletin de méthodologie sociologique* 63, 5-28.

ANNEXES

Annexe

Les auteurs qui ont développé l'analyse structurale pour insister sur les comportements des individus dans un contexte d'interdépendances décrivent la tendance dominante en sociologie comme l'analyse des attitudes des individus préalablement situés dans des catégories à partir de caractéristiques communes telles que l'âge, le sexe, etc. qui servent d'éléments d'explication. Une autre critique formulée par certains sociologues concerne le penchant des théories majeures en sociologie pour le « déterminisme ». Nombreux sont les sociologues qui, désormais, préfèrent saisir les acteurs dans la dynamique de leurs interactions. Certains puisent leur source d'inspiration chez Simmel (Simmel 1955 [1917]). D'autres ont contribué à développer, depuis la fin des années soixante, des approches innovantes en insistant davantage sur la dimension cognitive. L'« ethno-méthodologie » comme « l'interactionnisme symbolique », sans oublier les analyses en termes de « construction sociale de la réalité », par exemple, tentent d'expliquer l'émergence progressive de formes, de structures, de règles ou d'institutions. Elles proposent des explications à partir des actions et des interactions (sous forme de luttes, de conflits ou de négociations) des acteurs impliqués dans ces processus, à l'échelle micro ou mezzo. Déboucher sur un « partage du sens » leur semble fondamental (voir notamment Berger & Luckman 1992 [1966] ; Garfinkel 1967 ; Goffman 1979 ; Strauss 1978. Pour un résumé de ces approches, voir Bagla-Gökalp 1999 ; Fine & Kleinman 1983). Enfin, les critiques de Granovetter (1985) concernant les théories du choix rationnel et celles relevant du structuralo-fonctionnalisme sont à noter : les premières se représentent l'individu comme étant « sous-socialisé » et les secondes, comme un agent « sur-socialisé » déplore Granovetter. La surdétermination de l'individu par les intentions de

son groupe est critiquée par exemple par Degenne et Forsé (1994). Plus proches de l'individualisme méthodologique, ils font de la sociologie de Bourdieu (1981) la principale cible de leur critique dans la mesure où elle parle de structure et de reproduction. Bourdieu fait remarquer qu'il ne réduit point les « agents » à des épiphénomènes de la structure. Il admet le changement d'un champ par l'action des agents et en étudie les stratégies (en termes de « conservation » et de « subversion », par exemple) toujours situées à l'intérieur d'un champ avec ses normes, ses règles du jeu. En effet, selon Bourdieu, « tous les mondes sociaux relativement autonomes, ou les *champs* – champ aristocratique, champ scientifique, etc. – demandent de ceux qui s'y engagent une maîtrise pratique des lois de fonctionnement de ces univers, c'est-à-dire un *habitus* acquis par la socialisation préalable » (Bourdieu 1994 : 171). Bourdieu observe l'existence de diverses positions dans un champ donné ainsi que la structure des relations entre positions au sein d'un même champ, pour affirmer que les attitudes des individus renvoient aux propriétés du champ. C'est pourquoi ses critiques lui reprochent d'être « déterministe » dans son approche, en donnant comme argument l'importance qu'il attribue aux *habitus* et à la structure de chaque champ ainsi qu'aux mécanismes de reproduction des privilèges et des inégalités au sein de chaque champ, alors que selon l'analyse structurale, les individus peuvent changer de réseaux (Pour une mise en relation des approches en termes de réseaux sociaux et de champ où s'affrontent des individus avec des capitaux – sociaux, économiques, culturels – différents, voir Erickson 1996). Selon l'individualisme méthodologique mentionné plus haut, les acteurs ont la capacité d'optimiser leurs choix en prenant note des contraintes définies par le système d'interactions dans lequel ils opèrent. L'action est expliquée par les buts que poursuivent les acteurs, les effets résultant non pas de contraintes extérieures mais des interactions entre acteurs. Mais, par agrégation, les motivations des individus conduisent à des effets de composition qui n'étaient pas recherchés individuellement. En d'autres termes, de l'agrégation des comportements individuels peuvent émerger des phénomènes qui n'ont plus rien à voir avec les intentions que les acteurs, pris séparément, avaient au départ. Autrement dit, le système d'interdépendance a un effet qui devient propriété du système : il n'est pas évident de l'anticiper en s'appuyant sur l'expression des volontés exprimées par les individus (Boudon 1984). Enfin, parmi les approches sociologiques en vogue s'intéressant aux interactions entre les acteurs ou les actants et le système ou les structures, à un niveau mezzo ou macro, on pourrait mentionner celles de Crozier et Friedberg (1977), de Giddens (1984, 1991) et de Reynaud (1997). La « théorie de la structuration » développée par Giddens attribue une double fonction aux structures sociales : elle reconnaît leur rôle contraignant pour l'action, tout en affirmant que l'action est rendue possible par ces mêmes structures (Giddens emploie le verbe *enable*) qui lui servent de point de départ. L'action peut cependant les modifier. Le livre de Crozier et Friedberg (1977), *L'acteur et le système* (qui situe les acteurs et leurs interactions dans un « système d'action concret ») est devenu un classique, de même que *Les règles du jeu* de Reynaud où l'auteur voit dans les règles d'une action collective non pas « un résultat déductible d'une analyse *a priori* des intérêts économiques » mais plutôt un « construit social » (Reynaud 1997 : 77). Toutes ces contributions analysent désormais l'action collective en termes de stratégies interdépendantes et évolutives. Enfin, il faudrait ajouter que la théorie de l'acteur-réseau étudiée plus loin affirme, de son côté, que les identités des acteurs sont définies et redéfinies en cours d'action.

NOTES

1. Il s'agit d'une version légèrement modifiée du texte de la conférence inaugurant le XX^e Colloque du GERAS consacré au thème « Réseaux », à l'ENS Cachan, mars 1999, dont les responsables, des collègues linguistes spécialisés en anglais scientifique m'ont fait l'honneur de me placer au cœur d'un moment central de leur rencontre. Qu'ils en soient remerciés.
2. Pour une autre approche de type philosophique, voir Parocchia 1993.
3. Les réseaux sont, selon Castells, l'instrument approprié d'une économie capitaliste caractérisée par l'innovation, la globalisation et la concentration décentralisée, aspirant à la flexibilité et à l'adaptabilité, accompagnée d'une culture de construction et de déconstruction incessante, une politique s'appuyant sur des valeurs instantanées et les humeurs du public, ainsi qu'une organisation sociale souhaitant supprimer l'espace, annihiler le temps et réorganiser les relations de pouvoir.
4. Veltz (1996 : 65) affirme par exemple que « le territoire des réseaux fait place à un véritable territoire en *réseau*, où chaque pôle se définit comme point d'entrecroisement et de communication de réseaux multiples, noyau de densité dans un gigantesque enchevêtrement de flux qui est la seule réalité concrète —mais qui est aussi un défi à la représentation et à l'imagination ».
5. On doit ce terme à Kuhn (1983, original en 1962), célèbre philosophe des sciences qui avait pressenti la force cognitive des modèles dominants et de leur double fonction, comme moyen et comme guide d'observation et d'interprétation, pour proposer, malgré toutes les controverses qu'il a suscitées, son célèbre concept de « paradigme ».
6. Pour expliquer les comportements de l'individu par les relations interpersonnelles au sein du groupe où il se trouve intégré, certains avaient choisi de représenter ces relations et ces échanges concrets en les visualisant. La sociométrie, développée grâce aux travaux pionniers de Moreno (1934), a inspiré d'autres études à partir des groupes de petite taille. On peut également citer les travaux de Coleman (1961), de Harary, Norman et Cartwright (1965). À l'époque où Moreno menait ses analyses psycho-sociologiques, il ne disposait pas de tous les moyens de mesure et de techniques d'échantillonnages ou de *sampling* développés par la suite dans le cadre de l'analyse structurale qui a développé de nombreuses techniques.
7. Certains ont même vu dans le développement des analyses de réseaux l'un des effets de l'influence du structuralisme de Lévi-Strauss (Berkowitz 1982, cité par Mizruchi 1994 : 329). Sur les contributions des anthropologues, voir entre autres : Mauss 1924 ; Nadel 1970 [1957] ; Radcliffe-Brown, 1968 [1952].
8. Voir annexe.
9. Si certains situent le réseau entre le marché et la hiérarchie, d'autres n'hésitent pas à utiliser le concept de « clan » pour expliquer le même phénomène (Ouchi 1980). Pour un résumé de ces analyses, voir Bagla-Gökalp 1998.
10. L'interdisciplinarité elle-même pourrait être perçue, entre autres, comme le triomphe des réseaux sur les individus.
11. À propos de l'obsolescence de la pyramide je ne pourrai m'empêcher de citer Kelly (1995 : 25-27, cité par Castells 1998) : « Alors que l'atome représentait la simplicité dépouillée, le réseau canalise le pouvoir désordonné de la complexité [...]. Il n'y a que dans un réseau qu'une pluralité d'éléments vraiment divergents peuvent rester cohérents. Aucun autre dispositif, —chaîne, pyramide, arbre, cercle, axe— ne peut contenir une telle diversité véritable fonctionnant comme un tout [...] ».

12. Il est vrai que, lorsqu'ils cèdent à un groupe (minoritaire) donné le contrôle du recrutement dans un secteur précis, les employeurs bénéficient, à leur tour, d'une réduction des frais d'information, de formation, d'encadrement et des risques.

13. Granovetter définit les liens forts à partir de critères tels que le degré d'intimité, l'intensité émotionnelle de la relation, l'importance du temps passé ensemble, et la fréquence et la nature des services rendus mutuellement.

14. Le titre de deux périodiques consacrés à l'analyse structurale est révélateur : *Connections* et *Social Networks*.

15. On reproche souvent à l'analyse structurale son incapacité à intégrer des facteurs autres que les interactions entre les individus et/ou les groupes sur une période relativement courte : l'étude de la dynamique des interactions au sein d'un réseau, dont on observe les configurations à un moment donné, ne permet pas de tenir compte de l'historicité des structures et des aspirations des individus. Selon Emirbayer et Goodwin (1994) par exemple, cette approche n'explique pas les raisons de la rencontre entre certains discours, idées, ou choix culturels et certains groupes d'acteurs. Dans sa tentative d'explications de la dynamique sociale et de l'action collective, elle néglige la dimension culturelle et historique. D'où des démarches comme celle de White (1992), pour y remédier. White pense pouvoir relier le lexique et la phonétique à la stratification sociale et donc à la domination, et tente de réintroduire, dans l'analyse, l'importance des identités, de la culture et du partage du sens. Mais selon Emirbayer et Goodwin ces tentatives restent insuffisantes, car il faudrait qu'elles s'intéressent également aux formations symboliques telles que les cadres discursifs (dont ils soulignent « l'autonomie analytique » à l'égard des schémas de relations sociales observées dans les réseaux) qui à la fois contraignent et habilitent les acteurs et l'action sociale.

16. L'analyse des réseaux sociaux en termes de rôle positionnel emprunte deux voies : assimiler les positions sociales à des ensembles d'acteurs qui sont identiques quant à leurs relations aux autres, ou bien modéliser les rôles sociaux comme des systèmes de relations entre acteurs ou entre positions. La majorité des études souligne la similitude des acteurs, avec une identification des positions, plutôt que de prêter attention aux relations entre positions (Faust & Wasserman 1992).

17. La technique algébrique nommée *blockmodelling* permet ainsi de répartir l'ensemble de la population à laquelle on s'intéresse en un ensemble d'acteurs structurellement équivalents afin d'en étudier les interactions en termes de réseaux (Burt 1980, 1982). Un *blockmodel* est donc un modèle ou une hypothèse concernant un réseau multirelationnel et renvoie aux caractéristiques générales du réseau (comme celles concernant par exemple les relations entre positions) plutôt qu'à des informations à propos des acteurs individuels (White *et al.* 1976. Voir également Anderson *et al.* 1992). Pour plus d'informations sur l'analyse structurale on dispose des sources suivantes : *L'Année sociologique* n° spécial « Les réseaux sociaux » 47/1997 ; Lazega 1998 ; *Revue Française de Sociologie*, 1995 n° spécial « Analyses de réseaux et structures relationnelles », 36 (4) ; Degenne & Forsé 1994 ; Parlebas 1992. Un numéro spécial (n°5, 1991) de la revue *Sociétés Contemporaines* est également consacré à l'analyse des réseaux, notamment à l'analyse structurale, dont les termes et concepts utilisés le plus fréquemment sont définis dans un glossaire utile.

18. Grabher et Stark (1999) affirment que « le point de passage obligé » pourrait être assimilé à un nœud du réseau qui arrive à renouer entre eux d'autres nœuds ainsi que les réseaux dont ils relèvent.

19. Réunis au Centre de la sociologie de l'innovation à l'École des Mines.

20. Latour (1991 : 87) affirme que le seul moyen d'échapper aux pièges symétriques de la naturalisation et de la sociologisation consiste à accorder au langage son autonomie pour pouvoir déployer « cet espace médian entre les natures et les sociétés pour y accueillir les quasi-objets, quasi-sujets », pour parler d'hybrides et d'intermédiaires. Les quasi-objets sont à la fois réels

(naturels), sociaux (appartiennent au collectif) et discursifs et leur lien nécessite un travail de médiation.

21. Entre autres suite à une modification du contenu et du nombre des intermédiaires qui circulent, si l'on reprend les termes de Latour (1989 : 290, 371).

RÉSUMÉS

Le présent article poursuit un double objectif. Il présente les différentes approches sociologiques du concept-image de réseau qui prolifèrent depuis les années soixante-dix, donnant ainsi l'impression d'un domaine émergent. Il souhaite montrer qu'il ne s'agit, cependant, ni d'un phénomène inédit ni d'un nouvel objet d'étude. Après avoir résumé les utilisations précoces de ce concept ainsi que ses différentes sources d'inspiration, l'article présente et commente l'essentiel des approches qui y ont recours en sociologie économique, en sociologie des organisations et en sociologie de l'innovation, à partir de problématiques, de méthodes et d'outils d'analyse différents. Si les réseaux ont toujours existé et si divers corps de littérature en ont rendu compte, pour des raisons expliquées dans l'article, le concept-image de réseau a désormais acquis un nouveau statut qui sert de grille de lecture pour les diverses analyses des rapports sociaux et facilite l'interdisciplinarité.

The object of this paper is twofold. It comments upon the sociological approaches dealing with the image-concept of networks. Such approaches have proliferated since the 1970s, contributing to the perception of networking as a new phenomenon. The paper argues that this phenomenon is neither an emerging one nor a new area of study. After describing some pioneering work which influenced network analysis, the present study proposes a summary of sociological approaches in economic sociology, in the sociology of organisations and in the sociology of innovation. All refer to networks with a variety of perspectives, methods and analytical tools. However, if networks have always existed, and if several authors in social sciences and humanities have tried to make sense of them, the image-concept of network is increasingly used as a new framework to interpret the social world, and thus, contributes to multidisciplinary.

INDEX

Mots-clés : entreprise, individu, organisation, réseau, sociologie

Keywords : company, individual, network, organisation, sociology

AUTEUR

LUSIN BAGLA-GÖKALP

Lusin Bagla-Gökalp est maître de conférences de sociologie à l'Université d'Orléans et membre du LOG (Laboratoire Orléanais de Gestion). lusin.bagla-gokalp@univ-orleans.fr